

muy bien que hayas encontrado una chica, pero ¿de verdad tienes que ponerte tan meloso delante de nosotros, que no tenemos novia?». Y Sheldon, el genio del grupo que padece un síndrome de Asperger, responde por él: «En realidad, puede que sí. Hay un concepto económico conocido como “bien posicional” según el cual un objeto sólo es valorado por su poseedor en la medida en que no es poseído por otros. El término fue acuñado en 1976 por el economista Fred Hirsch para sustituir a la expresión, más coloquial pero menos precisa, “chinchá rabiña”».

Tras la Antigüedad, la Edad Media y la Modernidad hemos llegado a las sociedades del chinchá rabiña, que han generalizado el modelo de conducta que cabe esperar en niños de diez años con el cerebro taladrado por la publicidad televisiva.

"Contra la igualdad de oportunidades",
César Rendueles, ed. Seix Barral, 2020

3

LA OBLIGACIÓN DE LA IGUALDAD

La razón por la que la desigualdad creció desde el Neolítico es, sencillamente, que algunas personas empezaron a encontrarse en situación de imponerla. David Graeber cuenta que en algunas zonas de Bielorrusia las bandas atracan de manera tan sistemática a los viajeros de los trenes y autobuses, que han desarrollado el hábito de dar a cada víctima una ficha, para que pueda confirmar que ya le han robado. Muy probablemente es una leyenda urbana pero, como señala el propio Graeber, reproduce los orígenes históricos de muchos Estados: «Saqueadores nómadas acaban sistematizando su relación con los aldeanos sedentarios; el saqueo se convierte en tributos; la violación, en el derecho de pernada o en el reclutamiento de candidatas adecuadas para el harén real. La conquista,

la fuerza sin frenos, se sistematiza, y por lo tanto se enmarca en una relación no de rapña sino moral, con los señores ofreciendo protección y los aldeanos, sustento».²¹

De nuevo es una caricatura pero, como muchas caricaturas, logra capturar algunos rasgos llamativos de los procesos del crecimiento histórico de la desigualdad en las sociedades antiguas a largo plazo. La pregunta entonces es: ¿por qué el marco igualitarista resulta tan escurridizo en nuestras democracias modernas? En principio, vivimos en sociedades que han creado condiciones políticas de autogobierno colectivo que, al menos a esta escala y con semejantes niveles de universalidad, carecen de precedentes en la historia y que son culturalmente muy proclives a la igualdad.

Ian Morris contaba una anécdota que a muchos profesores de cursos básicos de sociología nos resulta familiar. A nuestros estudiantes los valores de las sociedades agrarias que existían hasta hace muy poco —marcados por un profundo respeto a la autoridad y aceptación de las desigualdades— les resultan incomprensibles, lejanos y patéticos. En cambio, los valores de los cazadores-recolectores de hace diez mil años les parecen atractivos, interesantes y cercanos. «Los cazadores-recolectores —escribe Morris— se parecen al tipo de personas que podríamos cruzarnos en el bar, mientras que los protagonistas del poema épico

del siglo xi *El cantar de Rolán* se nos antojan visitantes de otro planeta.»²² No deja de ser particularmente paradójico en sociedades, como la española, donde los valores agrícolas fueron prácticamente universales hasta hace menos de un siglo. La razón, creo, es que nuestras sociedades han desarrollado una cultura igualitarista cuyo único parangón son las pequeñas bandas de cazadores y recolectores que poblaban la Tierra hace decenas de miles de años.

Tenemos más medios políticos, sociales y materiales que en ningún otro momento de los últimos tres mil años para cuestionar el poder de las élites. ¿Por qué, entonces, la desigualdad de la riqueza ha sobrevivido a las brutales conmociones que transformaron la economía, la familia, la política, la subjetividad, la cultura en los inicios de la modernidad? Es un proceso que es difícil sobrevalorar. En 2016, un estudio de dos economistas italianos mostró que las familias más ricas de Florencia en el Renacimiento seguían siendo aproximadamente las familias más ricas de Florencia seiscientos años después. Guglielmo Barone y Sauro Mocetti compararon los registros de 10.000 contribuyentes de Florencia en 1427 con los de sus descendientes en 2011. El resultado fue espectacular: los cinco primeros contribuyentes del siglo xxi pertenecían a las familias que hace seis siglos se encontraban en el 7 % más rico de la población. Las familias de los cinco contribuyentes más po-

bres en 2011 estaban ya entre los más pobres de Florencia en 1427.

Parece que hay algo en nuestra arquitectura social que cortocircuita la cultura política igualitarista de la modernidad. Desde 1789, la historia de las sociedades modernas ha sido la de una continua extensión y profundización de la noción de ciudadanía o, lo que es lo mismo, un crecimiento del rechazo de distintas formas de subalterinidad relacionadas con el origen social, el género, la orientación sexual, el lugar de procedencia y un largo etcétera. ¿Por qué las desigualdades económicas resultan tan increíblemente persistentes?

Desde los inicios de la modernidad, muchos filósofos han tratado de analizar la forma en la que entendemos la justicia en nuestras sociedades como un contrato entre individuos igualmente libres y racionales que actúan según su propio interés e intentan obtener la mayor cantidad de aquello que les parece preferible (lo que sea: placer, bienestar moral, justicia social, experiencias...). Ese sería el presupuesto básico que subyace a cualquier concepción moderna de una sociedad equitativa, que da a cada cual lo que le corresponde. La formulación contemporánea más conocida de esta tradición es la del filósofo norteamericano John Rawls, que identifica esta forma de equidad con la imparcialidad. Para Rawls se puede describir la estructura de una sociedad equitativa y libre como el acuerdo al que llegarían

un conjunto de personas que establecen las reglas de un sistema social sin saber qué posición van a ocupar en él. Si no sé qué trozo de tarta me voy a comer, los cortaré todos de igual tamaño. Del mismo modo, si la gente no sabe qué va a ser de su vida, tendrá sentido que elijan principios sociales imparciales. Tenemos que imaginar el contrato social como el acuerdo que suscribirían personas que desconocieran completamente si van a ser ricos, pobres, hombres, mujeres...

Una característica muy importante de la perspectiva de Rawls es que nos permite entender la justicia social como el efecto de unas reglas del juego equitativas y no como un conjunto de máximas morales sustantivas respecto a las que sería extremadamente difícil que nos pusiéramos de acuerdo. En ese sentido, Rawls cree que cualquier sociedad justa respetaría dos principios relacionados con la libertad y la igualdad, ambos aplicables a un amplio abanico de sistemas políticos y jurídicos diferentes. El primer principio es que cada persona disfrutaría del mismo derecho al repertorio de libertades básicas más amplio posible, que debe ser compatible con libertades similares para todos. Es una forma técnica de decir que la libertad de cada uno termina donde empieza la de los demás. Según el segundo principio, las únicas desigualdades económicas y sociales aceptables son aquellas que benefician a los más desfavorecidos y respetan el criterio de igualdad de oportunidades. Es decir, las desigualdades

son aceptables exclusivamente cuando producen beneficios para el conjunto de la sociedad —especialmente para los que peor están— y no existen discriminaciones que supongan una barrera de acceso. La desigualdad es, por tanto, una especie de peaje necesario a cambio de ciertos beneficios sociales.

El segundo principio de Rawls no presupone si las desigualdades deben beneficiar a los médicos o a los empleados de limpieza hospitalaria, a los ingenieros o a los docentes de escuelas infantiles. Tan sólo establece que si esos privilegios son necesarios para que ciertas personas especialmente dotadas ejerzan sus talentos de forma socialmente beneficiosa, entonces estarán justificados. Es un punto de vista que tiene resonancias en muchos cuerpos legislativos como, por ejemplo, la Constitución española, que establece que «toda la riqueza del país en sus distintas formas y sea cual fuere su titularidad está subordinada al interés general».

El chantaje meritocrático

El problema de esa justificación de la desigualdad basada en la idea de que puede ser necesaria para mejorar la situación de los que están peor es que resulta un tanto arbitraria o, al menos, condicionada a ciertos contextos sociales. Sugiere que las personas más dotadas sólo estarán dispuestas a

ejercer sus talentos de forma socialmente provechosa si disfrutan de una serie de incentivos en exclusividad. ¿Por qué? ¿Qué podría argumentar, por ejemplo, un médico para decirnos que su interés por la salud pública descenderá un 20 % si sus impuestos no bajan proporcionalmente? La única justificación para esas exigencias es que quienes las hacen están en condiciones de hacerlas. La única razón que cabe dar de ese comportamiento es el propio comportamiento. Renunciamos a la igualdad porque hay alguien que empeorará nuestra vida —o no hará la contribución a su mejora que está en su mano— si no reconocemos sus privilegios. No parece en ningún sentido equiparable al principio que defendía la mayor libertad posible compatible para cada individuo, cuya justificación más bien tiene que ver con ideas universales de autonomía, bien común y dignidad personal. Gerald Cohen explicaba el problema con una metáfora: «Tengo una buena razón para pagar al secuestrador que se ha llevado a mi hijo, pero él no puede, sobre esa base, justificar su exigencia para que le pague: no puede decir que está justificado para exigirla porque, sólo si cumplo la exigencia, mi hijo volverá. Los más dotados no son, por supuesto, tan malos como los secuestradores, pero la justificación que dan para exigir incentivos fracasa tanto como la del secuestrador».²³

La metáfora de los rehenes tiene sus limitaciones, por supuesto, pero apunta a lo exótica que

resulta la presuposición de que quienes tienen algo que ofrecer a la sociedad no lo ofrecerían si no obtuvieran a cambio alguna clase de privilegio sobre los demás. Podemos entender que algunos escritores, médicos, ingenieros no quisieran ejercer su oficio si no obtienen alguna remuneración como contrapartida a su esfuerzo o incluso si no se les permite que esa sea su ocupación principal. Pero ¿no están dispuestos a ejercer su oficio si no obtienen *más* que los demás, con independencia de su propia situación material?

En la película *Armageddon* la Tierra está a punto de ser alcanzada por un meteorito que destruirá a la humanidad. Por una altamente improbable serie de circunstancias, las únicas personas que pueden salvar al planeta son un aguerrido grupo de perforadores petrolíferos norteamericanos capitaneados por Harry S. Stamper, un personaje al borde de una intoxicación por testosterona encarnado por Bruce Willis. El equipo de Stamper no acepta inmediatamente la solicitud de ayuda que les realizan la NASA y el ejército norteamericano. Se hacen de rogar y finalmente elaboran una lista con una serie de condiciones para aceptar el trabajo. Uno de los perforadores quiere una estancia en un hotel de lujo; otro, conocer la Casa Blanca; otro, que le quiten las multas; otro, conocer la verdad sobre el caso Kennedy... Hay una única exigencia unánime: «Ninguno quiere volver a pagar impuestos; jamás», explica Stamper al estupefacto general

que escucha sus exigencias. Lo ridículo del asunto es que los perforadores morirán en cualquier caso si no realizan la misión, pues el meteorito acabará con la vida humana, y sólo ellos pueden llevar a cabo esa tarea. Aun así, exigen alguna clase de incentivo diferencial para hacer su trabajo.

El elitismo meritocrático, incluso en sus formas socialmente más beneficiosas, es una forma de chantaje comparativo que, de hecho, se da a menudo, pero sólo cuando se produce en un contexto competitivo, como nuestras sociedades de mercado. En las sociedades arcaicas suele ocurrir lo contrario: lo habitual es que sólo se acepte el liderazgo de personas particularmente generosas y respetuosas. Poco sorprendentemente, la teoría de la justicia de Rawls —que, en el fondo, es un análisis riguroso de la arquitectura ética de las democracias liberales— presupone una economía de mercado generalizada. En cuanto cambiamos, aunque sea ligeramente, ese presupuesto histórico, el principio de la desigualdad salta por los aires.

En otra alegoría famosa, Gerald Cohen imaginaba una acampada en la que, como es habitual, se reparten las distintas tareas de forma amistosa en función de las preferencias personales, las necesidades y las capacidades, y se usan muchos de los materiales necesarios para la acampada de manera colectiva. Normalmente en las acampadas no hay jerarquías y sí, en cambio, un objetivo común: que cada uno lo pase bien con las cosas que más le gus-

ta hacer (juntos o por separado). Algunos pescan, otros cocinan y otros mantienen el campamento. En contextos como este las personas cooperan habitualmente sin grandes conflictos «en el marco de una preocupación común para que, en la medida de lo posible, todos tengan la misma oportunidad de prosperar y de relajarse, con la condición de que contribuyan según su capacidad a que otros prosperen y se relajen».²⁴

Ni siquiera los más fanáticos partidarios del antiigualitarismo negarían las normas de igualdad y reciprocidad en una situación como esta. Del mismo modo que ni al igualitarista más encolerizado se le ocurre saltar en mitad de un partido entre el Sevilla y el Betis a exigir que haya un empate entre ambos equipos. El propio Cohen propone una especie de conjetura sobre cómo reaccionaría la mayor parte de la gente en otros escenarios de campamentos alternativos antiigualitaristas:

- a) A Harry le encanta pescar y se le da muy bien, por lo que aporta más peces que otros campistas. Un día dice: «Estamos organizando las cosas de una manera injusta. Cuando cenamos debería tocarme el mejor pescado». Sus compañeros campistas le responden: «Por el amor de Dios, Harry, no seas imbécil. No sudas ni te esfuerzas más que el resto de nosotros. Es verdad que eres muy bueno pescando, nadie lo niega y, de

hecho, es una fuente de satisfacción para ti. Pero ¿por qué deberíamos recompensarte por tu buena fortuna?».

- b) Los participantes en la excursión pasean por un sendero en el que descubren un montón de frutos secos abandonados por alguna ardilla. Sólo Leslie sabe cómo abrirlos, pero quiere cobrar por compartir esa información.

- c) Morgan reconoce el camping. «Eh, aquí acampó mi padre hace treinta años. Construyó un pequeño estanque al otro lado de esa colina y lo llenó de un pescado especialmente bueno. Papá supuso que yo vendría aquí de acampada algún día y lo hizo pensando en mí. Es genial, ahora puedo comer mejor comida que vosotros.» El resto frunce el ceño, o sonríe, ante la codicia de Morgan.

La parábola de la acampada describe muy bien lo integrado que está el igualitarismo en una parte significativa de nuestra vida social, que discurre al margen del mercado: nuestras familias, nuestros círculos de afinidad se parecen mucho más a esa acampada que a los mercados financieros. Y de hecho, la mayor parte de la humanidad ha vivido de esa manera durante milenios. Graeber lo explicaba así recordando un testimonio del escritor Peter Freuchen, que vivió entre los inuit de Groen-

landia: «Freuchen cuenta cómo un día, tras regresar, hambriento, de una infructuosa expedición de caza de morsas, un cazador que sí había tenido éxito le dio varios kilos de carne. Él se lo agradeció profusamente, pero el hombre, indignado, objetó: «¡En nuestro país somos humanos! —dijo el cazador—. Y como somos humanos nos ayudamos. No nos gusta que nos den las gracias por eso. Lo que hoy consigo yo puede que mañana lo obtengas tú. Por aquí decimos que con los regalos se hacen esclavos, y con los látigos, perros»».

Más allá del mercado

En otras palabras, la base material de la meritocracia es la centralidad del mercado en nuestra cultura. Nuestras sociedades se han convertido en gigantesco estadios deportivos que han normatizado la competición universal. Un estudio comparativo sobre valores meritocráticos en las sociedades contemporáneas mostraba una pauta recurrente. En todas las sociedades estudiadas los valores meritocráticos crecían fuertemente en paralelo a los procesos de mercantilización que se generalizaron en todo el mundo en los años ochenta del siglo pasado. Por eso en la inmensa mayoría de los países analizados (Australia, Alemania, Hungría, Islandia, Italia, Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Polonia, Portugal, España, Suecia,

Suiza, Reino Unido y Estados Unidos) el gran aumento de la desigualdad de las últimas décadas tuvo como correlato un crecimiento rapidísimo de la creencia en los valores meritocráticos.²⁵ En general, numerosos estudios muestran que los ricos están mucho más dispuestos que los pobres a creer que sus logros son fruto de su propio esfuerzo, antes que consecuencia de la posición social heredada o de la suerte.²⁶

Es cierto, no vivimos en sociedades de cazadores y recolectores, ni tampoco estamos permanentemente rodeados de parientes cercanos y personas con las que interactuamos de forma recurrente. Vivimos en sociedades en las que tenemos que coordinarnos con personas que no son ni nuestros parientes ni nuestros amigos ni nuestros vecinos. Por el momento el mercado es un mecanismo indispensable de organización de algunos ámbitos de nuestra vida social. Y los mercados son competitivos, conllevan ganadores y perdedores.

La cuestión es que, en primer lugar, no está nada claro que los mercados sean buenos reguladores de las recompensas que ellos mismos ofrecen. En 1982 el F. C. Barcelona pagó 10 millones de dólares por el traspaso de Diego Armando Maradona. A muchos aficionados al fútbol les pareció una cifra obscena y hasta el papa llegó a criticar el fichaje. Si tenemos en cuenta la inflación, hoy serían unos 25 millones. En 2017 el Paris Saint-Germain pagó casi diez veces más, 220 millones de euros por Ney-

mar, un jugador de cuyos talentos futbolísticos nadie duda, pero que, con toda certeza, son significativamente inferiores a los de Maradona.

En segundo lugar, el carácter indispensable de la centralidad del mercado en las sociedades modernas no es en modo alguno una obviedad. Vivimos en un sistema mercantil que precisamente refuerza y legitima aquellas actividades mercantilizadas por el mero hecho de estarlo, lo cual retroalimenta los procesos de mercantilización y, además invisibiliza las actividades externas al mercado o aquellas cuya importancia social se determina por medios ajenos a la competencia, por cruciales que resulten para la vida humana. Es algo que, en 2020, la pandemia del coronavirus mostró a las claras en apenas unos pocos días. De pronto descubrimos que el trabajo no sólo de los médicos sino también de los transportistas, los empleados de limpieza o los cajeros y reponedores de supermercado era asunto de vida o muerte. No conozco a nadie que en aquellos meses echara de menos a los especuladores inmobiliarios.

Un conocido estudio que realizaron en 2009 Susan Steed y Helen Kersley para la New Economics Foundation trataba precisamente de cuantificar el valor social, medioambiental y económico que producen distintas ocupaciones muy desigualmente remuneradas para comprobar si existía una relación directa entre el salario y los beneficios sociales del trabajo. Estudiaron seis empleos dife-

rentes, tanto del sector público como del privado, tres con salarios bajos —auxiliar de limpieza hospitalaria, empleado en una planta de reciclaje y cuidador de niños— y tres muy bien pagados —un banquero de la City de Londres, un ejecutivo publicitario y un asesor fiscal— tratando de estudiar los efectos sociales de esos trabajos que no se reflejan en su precio de mercado (en la jerga económica, sus *externalidades*).

La conclusión a la que llegaron las investigadoras es que algunos de los trabajos mejor pagados son socialmente muy destructivos mientras que muchos empleos imprescindibles para el sostenimiento de la vida tienen remuneraciones miserables. El ejemplo más escandaloso era el de los altos cargos del sector publicitario, cuyo trabajo consiste básicamente en incrementar el sobreconsumo —con efectos medioambientales y psicológicos catastróficos— y que, según el estudio, destruyen 11 libras de valor social por cada libra que generan. De igual modo, los ejecutivos de la City de Londres, superasalariados que reciben sueldos astronómicos por realizar operaciones en el casino financiero, destruyen 7 libras de valor social por cada libra que ganan.

En el extremo contrario están las personas que se dedican al cuidado de los niños. No sólo proveen un servicio literalmente de vida o muerte, ya que se encargan del bienestar de seres extremadamente dependientes, sino que, además, liberan un

potencial de ganancia al permitir que los padres tengan trabajos asalariados. Por cada libra de salario, los trabajadores al cuidado de niños producen entre 7 y 9,50 libras de valor en beneficios para la sociedad. Otro tanto ocurre con los auxiliares de limpieza de los hospitales. Se trata de un trabajo muy mal pagado que, sin embargo, es absolutamente crucial en el mantenimiento de los altos requisitos de higiene y desinfección que requiere un centro sanitario. El estudio estimaba que por cada libra con la que se les remunera, se generan más de 10 libras de valor social. Por su parte, los trabajadores de plantas de reciclaje generan 12 libras de valor por cada libra destinada a su salario.

Necesitamos mercados, sí. La cuestión crucial es cuáles son sus límites y qué lugar ocupan en nuestras sociedades. La posición de los conservadores partidarios de las jerarquías sociales es que esos límites deberían ser lo más tenues posible, pues los mercados son no sólo materialmente imprescindibles para la organización económica sino moralmente necesarios para llevar una vida digna. Así lo explicaba Margaret Thatcher:

Las elecciones económicas tienen una dimensión moral. [...] En una economía de mercado, la gente es libre de dar su dinero y su tiempo para buenas causas. Ejercen su altruismo por su propia iniciativa y por su cuenta y riesgo de forma directa y personal a través de las instituciones, las organiza-

ciones de caridad, universidades, iglesias, hospitales. Cuando el Estado interviene, la generosidad se ve cada vez más restringida por todos los lados. Por un lado, se generaliza la idea de que el Estado hace mejor todo lo que se necesita hacer. [...] Por otro lado, dado que el Estado toma una parte cada vez mayor de los ingresos de la gente, esta tiene cada vez menos inclinación a donar el dinero que les queda para aquellas necesidades que el estado de bienestar no logra satisfacer. Cuando la gente da directamente, de forma personal o por medio de una institución que respetan, sienten que tanto el sacrificio que tienen que hacer para dar como el esfuerzo de ganar el sustento merecen la pena.²⁷

La posición igualitarista es casi exactamente la inversa. Es imprescindible embridar la competición mercantil no sólo porque es materialmente peligrosa y nos arroja a una pendiente de miseria, enfrentamiento político y destrucción medioambiental sino porque tiene efectos carcinógenos sobre la generalización de los compromisos éticos. A veces doy clase en una facultad de Trabajo Social, que debe de ser el lugar con mayor concentración de bondad personal de Occidente. Mis estudiantes son tan altruistas que casi dan un poco de miedo. Como si fueran de otra especie. Sin embargo, muchos de ellos —de ellas, en realidad, pues la inmensa mayoría son chicas— describen su propia generosidad como un acto de egoísmo encubierto.

A menudo usan una frase hecha para explicar su solidaridad: «Yo saco más de lo que doy». Se refieren a que ayudar les reporta satisfacción personal y bienestar psíquico. Aunque entiendo perfectamente que hablan así por modestia, yo siempre finjo que me enfado un poco y les digo que eso es objetivamente mentira: las personas a las que ayudan obtienen de su intervención mucho más que ellas. El problema es que al describir en esos términos su actividad se incapacitan para plantearla como una obligación colectiva que debería ser tendencialmente universal, a la que todos deberíamos intentar acercarnos y en la que podemos exigir al Estado que se involucre. Un día, debatiendo sobre este asunto en clase, una alumna me contaba que se había pasado el verano como voluntaria en un campamento para enfermos mentales ancianos y sin recursos. Yo le respondí: «Pues yo me he pasado el verano en la playa. ¿Lo único que se puede decir de nuestros respectivos veranos es que hemos elegido lo que más nos satisfacía? A unos les gusta ayudar a los sin techo, a otros tomar cerveza en un chiringuito de la playa... No creo que haya nada de malo en pasar el verano en la playa, al contrario. Pero ¿no te parece que lo que hemos hecho cada uno es sustancialmente distinto, en el sentido de que tú podrías plantear que sería bueno que todo el mundo hiciera algo parecido a lo que tú has hecho mientras que yo no estoy justificado para hacer una generalización similar?».

Los límites sociales a la competición expansiva y sus efectos antiigualitaristas siempre tienen que ver con normas compartidas. Con reglas, sistemas de obligaciones comunes, que establecemos para conseguir ciertos objetivos que consideramos valiosos. Por eso Tawney escribió una vez que el auténtico lenguaje de la transformación política progresista no era el de los derechos sino el de los deberes. Cuando era adolescente, encontré en la sede de la organización política en la que participaba un viejo panfleto sobre cómo debía comportarse el militante comunista en su centro de trabajo. Tenía gracia porque parecía escrito por la patronal. Los trabajadores debían ser particularmente escrupulosos en su trabajo para dar ejemplo, no beber ni consumir drogas y ser aseados y puntuales. Hay, desde luego, mucho que criticar en ese moralismo, pero también una lección importante. Lo que nos compromete con la emancipación son las responsabilidades compartidas que estamos dispuestos a asumir colectivamente. Y esas obligaciones son cruciales en la realización de una vida buena, de una vida no dañada.

Las políticas emancipatorias no se pueden reducir a una disputa entre intereses individuales. Por ejemplo, no me cabe duda de que las parejas de hombres y mujeres que mantienen relaciones radicalmente igualitaristas viven conjuntamente una vida mejor que los matrimonios patriarcales tradicionales. Pero esa mejora conjunta no se pue-

de expresar como una ganancia individual de ambos. Al revés, desde una perspectiva individualista, los hombres han perdido privilegios. Hacemos política igualitaria cuando superamos esa lógica de la pérdida y la ganancia y somos capaces de incorporar compromisos costosos a nuestros ideales éticos de vida buena y libre. De modo análogo, la mayor parte de la gente hoy no ve la prohibición del esclavismo como un sacrificio o como la pérdida de un privilegio merecido. Si mañana se abriera una boutique de esclavos delante de nuestra casa, no correríamos a hacer cola para tratar de hacernos con uno. La repugnancia moral ante la posibilidad de ser propietario de otras personas forma parte del tipo de personas que somos y queremos llegar a ser.

El igualitarismo es incompatible con la competición generalizada, incluso si es una competición de intereses virtuosos, como imaginaba Margaret Thatcher. En cambio, requiere de un espacio normativo denso que incorpore a la arquitectura política una concepción de las reglas sociales necesarias para llevar una vida buena. El igualitarismo es completamente incomprensible si no lo entendemos como la consecuencia de un sistema de obligaciones compartidas. No puede ser el resultado del igual merecimiento al mismo abanico de bienes, servicios o prestigios. Es un subproducto de los deberes que nos comprometen mutuamente y que la desigualdad amenaza.

«De cada cual según sus capacidades, a cada cual según sus necesidades», la frase que tantos estadounidenses pensaban que estaba en la Constitución de su país, no significa «cada cual, lo que pueda» (o, peor, «lo que a cada uno le parezca que puede»), sino «de cada cual según sus obligaciones». Y el papel redistribuidor de las instituciones públicas no es un sustituto, como creía Thatcher, sino una cristalización y una continuación de esas normas comunes. Las obligaciones sociales tienen que ver con la idea de que cada uno debe contribuir al bien general en cierta medida, con independencia de las posibles recompensas —materiales o morales— que retribuyan esa aportación. La igualdad es un efecto de una concepción sustantiva de los límites de la competencia, las recompensas, las ventajas y la diferencia de estatus aceptables en cada posición social. Tiene que ver con una manera de entender la naturaleza humana y social en la que decidimos que ciertas posiciones —como el esclavismo o la pobreza o la riqueza extremas— son incompatibles, por exceso o por defecto, con la vida buena compartida y que, por tanto, hay umbrales mínimos para la vida digna que vienen establecidos por un sistema de obligaciones colectivas antes que por derechos individuales.

Como explica Robert Bellah, el origen histórico de la noción de «clase media» tenía que ver

precisamente con esta idea de moderación y equilibrio compartidos.²⁸ La clase media lo era porque aspiraba a alcanzar un término medio entre los extremos de pobreza y riqueza, una posición de abundancia austera que una sociedad justa debía tratar de universalizar. Pero ya en la Norteamérica del siglo xix empezó a entenderse la clase media como un grupo social caracterizado por la búsqueda de un ascenso ilimitado para alcanzar nuevos niveles de abundancia y progreso. No era ya un modelo de vida sustantivo, que se pudiera plantear extender a la totalidad de los ciudadanos, sino un ideal comparativo, una mera estructura formal basada en tener más que los demás. Las sociedades que se autoperciben como de clase media, las sociedades del chinchu rabiña, tienen un marcado carácter aspiracional, en el sentido de que no se sienten comprometidas con ninguna experiencia compartida —y, por tanto, limitada— de vida buena, con un suelo social común, sino en el mejor de los casos con la democratización de las posibilidades de promoción permanente. Es difícil pensar en un corrosivo más poderoso de la igualdad.

Cuando en 2005 murió Joseph Heller —el autor de la novela *Trampa 22*—, su amigo y también novelista Kurt Vonnegut publicó en el *New Yorker* una curiosa necrológica. Era un poema que decía así:

Una historia real, palabra de honor:

*Joseph Heller, un importante y divertido escritor
ya muerto,*

y yo estábamos en una fiesta que daba un

billonario]

en Shelter Island.

Yo dije: «Joe, ¿cómo te hace sentir

saber que, sólo ayer, nuestro anfitrión

puede haber ganado más dinero

de lo que tu novela Trampa 22

ha obtenido desde que se publicó?».

Y Joe dijo: «Yo tengo algo que él nunca podrá tener».

Y yo dije: «¿Qué demonios es eso, Joe?».

Y Joe dijo: «Suficiente».